



**NUNO LEÓNIDAS**

Em vésperas de inaugurar um "resort" em Cabo Verde, o arquitecto português garante que os projectos que estão a ser desenvolvidos no mercado africano irão pesar, até ao final deste ano, cerca de 50 por cento da sua facturação. Contra a rigidez dos planos de ordenamento do território em Portugal, Nuno Leónidas defende a revisão das actuais RAN e REN e dos seus próprios conceitos

# «É inaceitável que os projectos demorem tanto a ser aprovados»



Entrevista > **Sónia Peres Pinto**  
Fotografia > **João A. Marques/Fotossintese**

**O empreendimento turístico em Cabo Verde está prestes a ser inaugurado. Como correu a experiência?**

Trata-se do Vila Verde Resort e será uma espécie de um pequeno oásis na ilha do Sal. Tem um desenvolvimento urbano sustentável e tem capacidade para receber entre quatro a cinco mil pessoas. Ao mesmo tempo, apresenta uma grande componente ambiental. Todo o projecto está voltado para o peão, a ideia é recuperar os valores existentes numa antiga vila colonial, nas praças coloniais concentram-se restaurantes e actividades comerciais. Em oposição a essas áreas temos zonas verdes com jardins, piscinas e outros equipamentos. Vamos também ter um "country club" com spa. O objectivo foi criar uma comunidade auto-suficiente cujo mercado-alvo é o Norte da Europa, como Inglaterra, Irlanda, Alemanha, Suécia e França.

**Os portugueses não serão abrangidos?**

Estamos mais direccionados para o Norte da Europa, sobretudo para Inglaterra, onde há uma quantidade enorme de dinheiro para investir em propriedades no exterior. Este ano até se fala da possibilidade de as pessoas utilizarem parte do seu fundo de pensões para comprarem propriedades fora do país. Cabo Verde é capaz de estar a cinco horas de distância de Londres, embora esteja em África está relativamente perto da Europa. É um país que não tem doenças nem tremores de terra, não tem problemas políticos, nem religiosos. Não há o risco de haver choques culturais, pois a população tem um índice cultural muito elevado.

**Como tem sido a receptividade?**

Tem sido ótima, quer das autoridades, quer dos colegas arquitectos que estão a apreciar os projectos. Nota-se que há vontade de fazer as coisas e estas fazem-se rapidamente, não há excesso de burocracia.

**Ao contrário de Portugal...**

Exactamente. Um dos grandes problemas que temos

na actividade é o tempo que demora a ser aprovado um projecto. Os investidores estrangeiros não entendem, não aceitam e muitas vezes perdem a paciência e deslocam-se para outras paragens.

**E Portugal sai prejudicado...**

É verdade. Não estou a dizer que se deva facilitar, até pelo contrário, devemos ser bastante exigentes na qualidade dos projectos; mas, por outro lado, o Estado tem de ter a capacidade de apreciar os projectos, aprová-los e viabilizá-los rapidamente. Não é aceitável que os projectos demorem um ano ou dois a ser aprovados. O projecto que desenvolvemos em Cabo Verde demorou dois meses e pouco a ser aprovado, e com várias entidades a pronunciar-se. Porque? Porque há vontade e todos estão interessados em que o projecto avance. Também o hotel de cinco estrelas que estamos a fazer em Luanda demorou um mês e pouco a ser aprovado.

**A grande aposta do gabinete passa pelo mercado externo?**

Do mesmo modo que as empresas de construção têm uma grande fatia da sua facturação no exterior, acredito que também venhamos a ter uma fatia muito importante fora de Portugal.

**Quanto é que irá pesar?**

Atrevo-me a dizer que será maioritária. A perspectiva que temos para este ano é que represente mais de 50 por cento da nossa facturação.

**Esta aposta deve-se à falta de mercado em Portugal ou ao surgimento de novas oportunidades no exterior?**

Por um lado, há falta de mercado. Portugal tem a dimensão de uma grande cidade europeia, por outro lado há o excesso de burocracia. Entre um sonho e a realização desse sonho passa muito tempo.

**Estes 50 por cento da facturação serão feitos apenas no mercado africano?**

Neste momento estamos em Angola e em Cabo Verde mas podemos vir a trabalhar noutros países.

**Há mercado para o aparecimento de novos projectos?**

Sim, toda a costa da ilha do Sal pertence ao Governo e é este que irá seleccionar os promotores que irão ser

autorizados a desenvolver os empreendimentos.

**Em relação ao projecto de Luanda?...**

É um hotel urbano de cinco estrelas vocacionado para o mercado de negócios, conta com um centro de reuniões, um spa, e algumas das "suites" estão vocacionadas para estadias mais prolongadas.

**O mercado angolano está a sofrer um grande impulso ao nível da construção. Isso poderá ajudar a desenvolver o mercado turístico?**

Angola ainda não olhou muito para o turismo, nem sequer tem condições para receber turistas: não tem aeroporto, nem infra-estruturas, nem sequer hotéis.

**É um país que saiu de uma guerra...**

Sim, está agora a reconstruir-se, mas há-de chegar à fase do turismo. Estamos também a desenvolver um estudo para um hotel com apartamentos no Lobito.

**E em relação a Lisboa?**

Maiores obras antigas nestes últimos anos, é o caso do Sana Lisboa Hotel, do Sana Malhoa, da remodelação do Corinthia Alfa Hotel e, recentemente, do Hotel do Bairro Alto.

**Pensa que há excesso de oferta hoteleira?**

Lisboa tem capacidade para criar um novo mercado, o turismo já não é apenas um turismo de lazer, é mais diversificado. Actualmente existe um mercado de incentivos, de congressos e de fins-de-semana culturais. Por exemplo, cidades como Madrid ou Barcelona têm uma componente cultural muito forte e há pessoas que vão a essas cidades passar um fim-de-semana para assistirem a um evento. Lisboa precisa de criar eventos culturais para depois potenciar esse mercado turístico. Além disso, quando os chineses começarem a viajar vai ser um caso sério. A economia na China está a crescer muito e quando uma percentagem, mesmo muito pequena, da população começar a viajar vai haver um mercado potencial enorme.

**Lisboa está, então, subaproveitada?**

Sim, podemos aproveitar o nosso clima e potenciar determinado tipo de eventos, como aconteceu recentemente com o Festival MTV.

**Como vê o aparecimento de novas zonas turísticas como a Zona Oeste?**

É uma zona bonita, relativamente perto de Lisboa e que ainda não está "estragada". Infelizmente, houve certas zonas do país onde isso não aconteceu.

**É o caso do Algarve?**

Sim, em algumas zonas. Em Óbidos, além de ter um potencial cultural importante, estão a surgir nesta zona "resorts" com um mercado misto. O turismo, hoje, já não são só hotéis, há também o chamado turismo residencial, ou turismo de habitação.

**Portugal apresenta um ordenamento de território demasiado rígido?**

Deveríamos ser menos burocráticos. Os planos são demasiado estáticos. A existência de planos rígidos, que por vezes são revistos de dez em dez anos, vai contra a própria sustentabilidade do território.

**Defende uma revisão permanente?**

Sim, e as populações também deveriam participar.

**É urgente fazer uma revisão da RAN e da REN?**

Deveria fazer-se uma revisão tanto dos planos como dos próprios conceitos. A REN tornou-se um conceito burocrático e não um conceito real ou ambiental. Entendeu-se que nas zonas REN não se pode fazer nada. Não concordo, entendo que se possa fazer alguma coisa, desde que sejam projectos sustentados.

**breves**



**SONAE SIERRA**

**Área sob gestão aumenta**

A Sonae Sierra ultrapassou no final de 2005 dois milhões de m2 de área bruta locável sob gestão em centros comerciais e de lazer, o que se traduziu em mais de 400 milhões de visitas só no ano passado. A companhia atingiu também mais de sete mil contratos com lojistas. Neste momento a Sonae Sierra encontra-se a desenvolver 14 novos projectos em seis países, que vão somar-se aos 38 centros comerciais e de lazer de que a companhia já é proprietária ou co-proprietária.

**ESCRITÓRIOS**

**Zonas nobres mais atractivas**

As zonas mais qualificadas de escritórios de Lisboa, nomeadamente a zona um – que compreende a Avenida da Liberdade até ao Saldanha – e a zona dois – que vai das Amoreiras à Avenida da República – são as que atraem a maioria das empresas, ao verificar-se, em 2005, um registo de 75 novas entidades nestas áreas. Os dados foram revelados pelo Lisbon Prime Index (LPI) e indicam ainda que é na zona um onde a média de área de transacções é mais reduzida, com uma área média de ocupação na ordem dos 250 metros quadrados.

**PALÁCIO DO GELO**

**JLL responsável pela venda**

A Jones Lang LaSalle (JLL) é a entidade responsável pela comercialização do Palácio do Gelo, em regime de exclusividade. Trata-se de um empreendimento multifuncional – que integra espaços de lazer, desporto, saúde, comércio e serviços – da responsabilidade da Visabeira e localizado em Viseu. O novo complexo conta com uma área de 175 mil metros quadrados e é composto por nove pisos. Os dois últimos andares destinam-se a escritórios.



Entrevista > **Sonia Peres Pinto**  
Fotografia > **João A. Marques/Fotossintese**

### O empreendimento turístico em Cabo Verde está prestes a ser inaugurado. Como correu a experiência?

Trata-se do Vila Verde-Resort e será uma espécie de um pequeno oásis na ilha do Sal. Tem um desenvolvimento urbano sustentável e tem capacidade para receber entre quatro a cinco mil pessoas. Ao mesmo tempo, apresenta uma grande componente ambiental. Todo o projecto está voltado para o peão, a ideia é recuperar os valores existentes numa antiga vila colonial; nas praças coloniais concentraram-se restaurantes e actividades comerciais. Em oposição a essas áreas temos zonas verdes com jardins, piscinas e outros equipamentos. Vamos também ter um "country club" com spa. O objectivo foi criar uma comunidade auto-suficiente cujo mercado-alvo é o Norte da Europa, como Inglaterra, Irlanda, Alemanha, Suécia e França.

### Os portugueses não serão abrangidos?

Estamos mais direccionados para o Norte da Europa, sobretudo para Inglaterra, onde há uma quantidade enorme de dinheiro para investir em propriedades no exterior. Este ano até se fala da possibilidade de as pessoas utilizarem parte do seu fundo de pensões para comprarem propriedades fora do país. Cabo Verde é capaz de estar a cinco horas de distância de Londres, embora esteja em África está relativamente perto da Europa. É um país que não tem doenças nem tremores de terra, não tem problemas políticos, nem religiosos. Não há o risco de haver choques culturais, pois a população tem um índice cultural muito elevado.

### Como tem sido a receptividade?

Tem sido ótima, quer das autoridades, quer dos colegas arquitectos que estão a apreciar os projectos. Nota-se que há vontade de fazer as coisas e estas fazem-se rapidamente, não há excesso de burocracia.

### Ao contrário de Portugal...

Exactamente. Um dos grandes problemas que temos

na actividade é o tempo que demora a ser aprovado um projecto. Os investidores estrangeiros não entendem, não aceitam e muitas vezes perdem a paciência e deslocam-se para outras paragens.

### E Portugal sai prejudicado...

É verdade. Não estou a dizer que se deva facilitar, até pelo contrário, devemos ser bastante exigentes na qualidade dos projectos; mas, por outro lado, o Estado tem de ter a capacidade de apreciar os projectos, aprová-los e viabilizá-los rapidamente. Não é aceitável que os projectos demorem um ano ou dois a ser aprovados. O projecto que desenvolvemos em Cabo Verde demorou dois meses e pouco a ser aprovado, e com várias entidades a pronunciar-se. Porque? Porque há vontade e todos estão interessados em que o projecto avance. Também o hotel de cinco estrelas que estamos a fazer em Luanda demorou um mês e pouco a ser aprovado.

### A grande aposta do gabinete passa pelo mercado externo?

Do mesmo modo que as empresas de construção têm uma grande latia da sua facturação no exterior, acredito que também venhamos a ter uma fatia muito importante fora de Portugal.

### Quanto é que irá pesar?

Atrevo-me a dizer que será maioritária. A perspectiva que temos para este ano é que represente mais de 50 por cento da nossa facturação.

### Esta aposta deve-se à falta de mercado em Portugal ou ao surgimento de novas oportunidades no exterior?

Por um lado, há falta de mercado. Portugal tem a dimensão de uma grande cidade europeia, por outro lado há o excesso de burocracia. Entre um sonho e a realização desse sonho passa muito tempo.

### Estes 50 por cento da facturação serão feitos apenas no mercado africano?

Neste momento estamos em Angola e em Cabo Verde mas podemos vir a trabalhar noutras paragens.

### Há mercado para o aparecimento de novos projectos?

Sim, toda a costa da ilha do Sal pertence ao Governo e é este que irá seleccionar os promotores que irão ser

mataramos alguns metros nestes últimos anos. E o caso do Sana Lisboa Hotel, do Sana Mallbox, da renovação do Corinthia Alfa Hotel e, recentemente, do Hotel do Bairro Alto.

### Pensa que há excesso de oferta hoteleira?

Lisboa tem capacidade para criar um novo mercado, o turismo já não é apenas um turismo de lazer, é mais diversificado. Actualmente existe um mercado de incentivos, de congressos e de fins-de-semana culturais. Por exemplo, cidades como Madrid ou Barcelona têm uma componente cultural muito forte e há pessoas que vão a essas cidades passar um fim-de-semana para assistirem a um evento. Lisboa precisa de criar eventos culturais para depois potenciar esse mercado turístico. Além disso, quando os chineses começaram a viajar vai ser um caso sério. A economia na China está a crescer muito e quando uma percentagem, mesmo muito pequena, da população começar a viajar vai haver um mercado potencial enorme.

### Lisboa está, então, subaproveitada?

Sim, podemos aproveitar o nosso clima e potenciar determinado tipo de eventos, como aconteceu recentemente com o Festival MTV.

### Como vê o aparecimento de novas zonas turísticas como a Zona Oeste?

É uma zona bonita, relativamente perto de Lisboa e que ainda não está "estragada". Infelizmente, houve certas zonas do país onde isso não aconteceu.

### É o caso do Algarve?

Sim, em algumas zonas. Em Óbidos, além de ter um potencial cultural importante, estão a surgir nesta zona "resorts" com um mercado misto. O turismo, hoje, já não são só hotéis, há também o chamado turismo residencial, ou turismo de habitação.

### Portugal apresenta um ordenamento de território demasiado rígido?

Deveríamos ser menos burocráticos. Os planos são demasiado estáticos. A existência de planos rígidos, que por vezes são revisados de dez em dez anos, vai contra a própria sustentabilidade do território.

### Defende uma revisão permanente?

Sim, e as populações também deveriam participar. É urgente fazer uma revisão da RAN e da REN?

Deveria fazer-se uma revisão tanto dos planos como dos próprios conceitos. A REN tornou-se um conceito burocrático e não um conceito real ou ambiental. Entendeu-se que nas zonas REN não se pode fazer nada. Não concordo, entendo que se possa fazer alguma coisa, desde que sejam projectos sustentados.

## Zonas nobres mais atractivas

As zonas mais qualificadas de escritórios de Lisboa, nomeadamente a zona um – que compreende a Avenida da Liberdade até ao Saldanha – e a zona dois – que vai das Amoreiras à Avenida da República – são as que atraem a maioria das empresas, ao verificar-se, em 2005, um registo de 75 novas entidades nestas áreas. Os dados foram revelados pelo Lisbon Prime Index (LPI) e indicam ainda que é na zona um onde a média de área de transações é mais reduzida, com uma área média de ocupação na ordem dos 250 metros quadrados.



**JONES LANG  
LASALLE**

EXPERIENCE A WORLD OF DIFFERENCE.

## PALÁCIO DO GELO

## JLL responsável pela venda

A Jones Lang LaSalle (JLL) é a entidade responsável pela comercialização do Palácio do Gelo, em regime de exclusividade. Traia-se de um empreendimento multifuncional – que integra espaços de lazer, desporto, saúde, comércio e serviços – da responsabilidade da Visabeira e localizado em Viseu. O novo complexo conta com uma área de 175 mil metros quadrados e é composto por nove pisos. Os dois últimos andares destinam-se a escritórios.